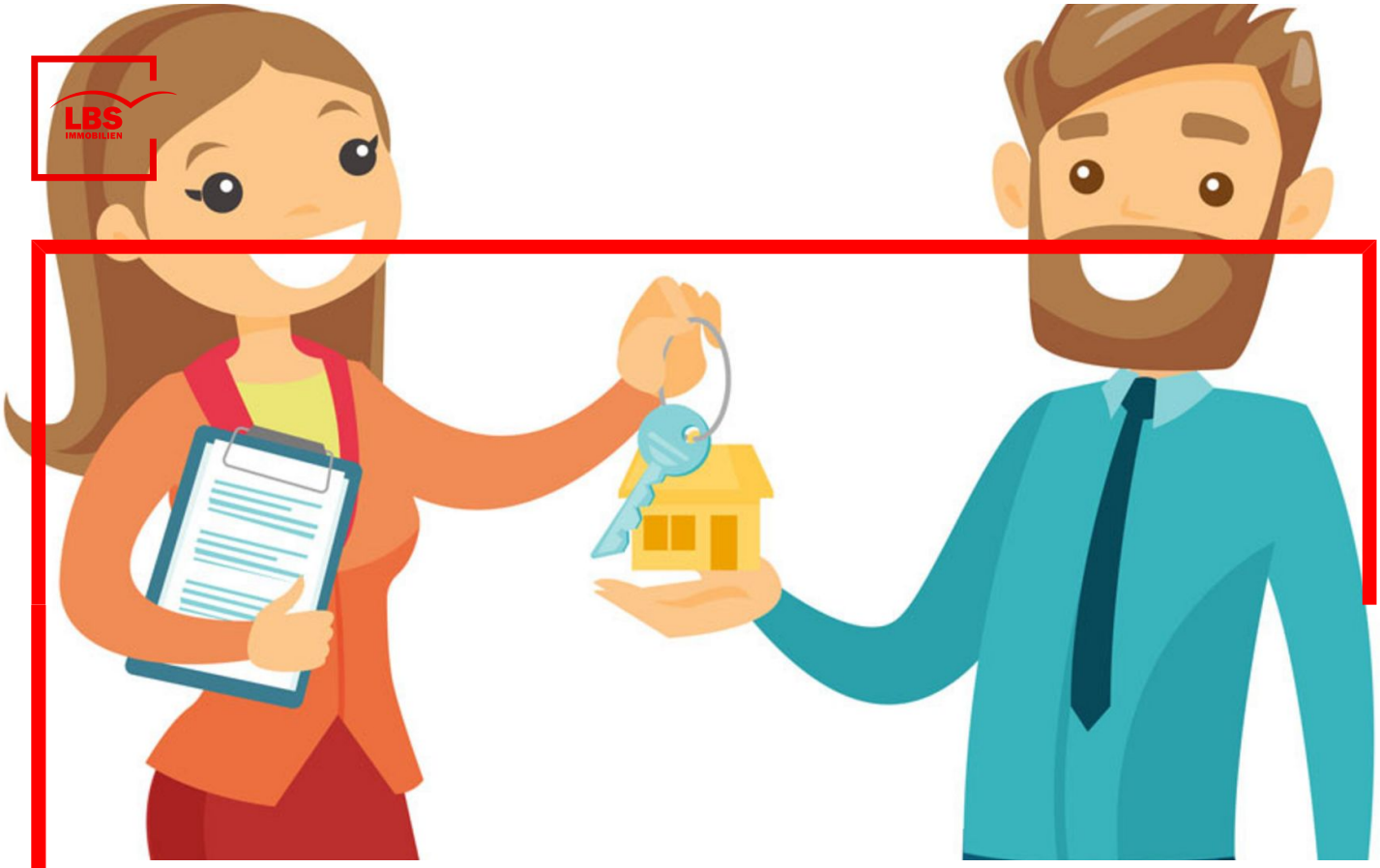


# Wie finde ich den passenden Käufer für meine Immobilie?

Sie haben die ersten Besichtigungen Ihrer Immobilie mit Interessenten hinter sich und fragen sich, ob der passende Käufer schon dabei gewesen ist? Um das herauszufinden, ist es nach den Besichtigungen oft schon zu spät. Immobilienprofis filtern schon vorher die Interessenten heraus, die als potenzielle Käufer infrage kommen. Das spart Zeit und Aufwand.

## Besichtigungstouristen herausfiltern

Um die Käuferauswahl zu vereinfachen, sollten Sie bereits bei den Interessenten mit dem Filtern beginnen. Denn nicht jeder Interessent, der Ihre Immobilie besichtigen möchte, hat ein ernsthaftes Kaufinteresse. Für manche ist Immobilienbesichtigung einfach nur ein Hobby. Andere Interessenten meinen es zwar

ernst, aber es fehlt es ihnen an Kreditwürdigkeit. Für Sie als Immobilienverkäufer bedeutet vor allem eins: unnötige Arbeit. Profimakler haben hier die richtigen Mittel, um die Scheininteressenten von den wirklichen zu trennen. Eine Möglichkeit ist es zum Beispiel, die Kontaktdaten der Interessenten vor der Besichtigung abzufragen, oder sie einen Fragebogen ausfüllen zu lassen mit Fragen zu einziehenden Personen, Preisvorstellungen und Finanzierungsmöglichkeiten. Besichtigungstouristen möchten normalerweise lieber anonym bleiben und machen in solch einem Formular nur vage Angaben. Dann lohnt es sich für Sie wahrscheinlich nicht, sie überhaupt zu einer Besichtigung einzuladen.

## Bonität der Interessenten prüfen

Dass ein Kaufinteressent zahlungsfähig ist und sich Ihre Immobilie überhaupt leisten kann, ist für Sie als Verkäufer natürlich der alles entscheidende Punkt. Informationen über die Zahlungsfähigkeit können Sie bei Wirtschaftsauskunfteien wie der Schufa Holding AG oder Bürgel und Creditreform erhalten. Auch ist es ratsam Informationen über die Vermögenswerte wie Konto- und Depotauszüge, aber auch Geschäftsunterlagen einzuholen. Für Privatpersonen ist es jedoch oft schwierig, diese Auskünfte zu erhalten. Letzten Endes können Sie sich erst sicher sein, wenn eine Finanzierungszusage der Bank vorliegt. Dabei sollten Sie unbedingt darauf achten, dass der Kredit spezifisch für den Kauf Ihrer Immobilie bewilligt wurde.

## Endgültige Auswahl des Käufers

Haben Sie das Glück, zwei oder mehr zahlungskräftige Interessenten zu haben, müssen Sie nun noch endgültig eine Entscheidung treffen. Sie können natürlich danach entscheiden, wer Ihnen das erste abgesicherte Kaufangebot macht. Sie können aber auch nach Sympathie entscheiden oder losen. Oder Sie achten darauf, wer am besten in die Nachbarschaft passt. Beim Verkauf einer Wohnung ist es häufig sogar üblich, dass die Eigentümergemeinschaft zustimmen muss. Außerdem können Sie auch an den Meistbietenden verkaufen. Jedoch dürfen Sie keine Zusatzzahlungen entgegennehmen, die nicht im Kaufvertrag aufgeführt werden. Andernfalls wird das zu Problemen mit dem Finanzamt führen.

Sie suchen Unterstützung bei der Wahl eines passenden Käufers für Ihre Immobilie?

Kontaktieren Sie uns! Wir kümmern uns um die Bonitätsprüfung Ihrer Interessenten.